

ладающие профессиональной компетентностью, нравственными и моральными качествами, осознанным профессиональным самоопределением, инициативностью, коммуникабельностью, творческим мышлением, постоянной потребностью в самообразовании. Поэтому профессиональными требованиями, предъявляемыми к современному юристу являются: устойчивое, осознанное и позитивное отношение к юридической профессии, стремление к постоянному нравственному и профессиональному совершенствованию и развитию своего интеллектуального потенциала; воспитание нравственных и моральных качеств; высокая профессиональная компетентность, нравственная культура, владение совокупностью фундаментальных и специальных знаний и практических навыков; творческий подход к решению профессиональных задач, умение ориентироваться в нестандартных ситуациях; высокая коммуникативная готовность к работе в профессиональной и социальной среде.

Внедрение интегративно-модульной системы подготовки юристов позволяет повысить:

- мотивацию студентов к освоению дисциплины путем более высокой дифференциации оценки их учебной деятельности;
- уровень организации и управления образовательными процессами.

Интегративно-модульный подход подготовки юристов позволяет осуществлять перераспределение времени, которое отводится учебным планом на отдельные виды учебного процесса, расширяя долю самостоятельной работы студентов. Все это актуально в связи со стремительным развитием и внедрением информационных технологий, направленных на фундаментализацию, информатизацию и индивидуализацию учебного процесса; повышением роли самостоятельной деятельности студентов в учебном процессе; формированием специалиста нового типа, способного к максимальной реализации интеллектуального потенциала, обладающего высоким уровнем профессиональной подготовки.

Внедрение интегративно-модульного подхода подготовки юристов предполагает:

- возможность формирования творческого начала всех участников образовательного процесса;
- состоятельность обучения, которая обусловлена интегральной оценкой знаний, умений и навыков;
- определение качества подготовки с помощью рейтинговой оценки знаний, умений и навыков студентов;
- демократизацию учебного процесса;
- возможность повышения удовлетворенности студентов качеством предоставляемых образовательных услуг.

*В.М. Олиневич, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ВОЗМОЖНОСТИ ПСИХОСОЦИАЛЬНОГО ПОДХОДА ПРИ ИЗУЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

Экономическая теория как главное направление экономической науки до последнего времени не проявляла глубокого теоретического интереса в анализе психологических детерминант поведения человека в экономике. Серьезных научных ра-

бот по психологическим аспектам в экономике пока нет. В программе и курсе лекций по экономической теории психологические аспекты экономической теории также не отражены в должной мере. В то же время становится все более очевидным, что психология и экономика сегодня нуждаются в единстве.

Экономика призвана быть наукой о поведении человека в реальной жизни и о его взаимодействии с себе подобными. Сегодня уже ни один преподаватель экономических дисциплин не может обойтись без рассмотрения психологических характеристик процесса принятия решений.

Экономическая практика все чаще свидетельствует о том, что деловая жизнь не всегда строится на основе лишь рациональных установок (по которым, как это следовало из выводов неоклассической экономической теории, она должна была развиваться). Эмоциональный, психологический фактор порой играет решающую роль. Это приводит к тому, что многие экономические решения принимаются на базе не столько логической, сколько эмоциональной оценки. Сама же экономическая психология уже в наши дни сложилась в особую отрасль экономического знания — так называемую поведенческую экономику (*behavioral economics*), которая уверенно охватывает самый широкий круг экономических проблем — от собственно теории индивидуального поведения до задач общественного выбора и финансовой экономики.

Важным направлением психологических исследований является проблема индивидуального выбора в рыночном хозяйстве: как принимаются решения о том, что производить, покупать, как распределять свои сбережения во времени, сделать выбор в пользу дополнительной работы или досуга и т.д. Микроэкономические теории имеют типичную структуру, которую можно описать в терминах утверждений о целях, ограничениях и вариантах выбора. Теории потребительского выбора соответствуют этой модели. При изучении теории потребления необходимо обратить внимание студентов на восприятие потребителем таких категорий, как товар, цена, реклама. Элементы анализа влияния цены на человека содержатся уже в таких микроэкономических категориях, как «эффект Гиффена», «сноб-эффект», «эффект Веблена» и др.

При исследовании психологических аспектов макроэкономики нельзя пропустить концепцию Дж.М. Кейнса, согласно которой, по мере увеличения национального дохода растет объем потребления, но последний растет медленнее, чем доход. Этому дается психологическое объяснение, что основной психологический закон, в существовании которого мы можем быть вполне уверены не только из априорных соображений, исходя из нашего знания человеческой природы, но и на основании детального изучения прошлого опыта, состоит в том, что люди склонны, как правило, увеличивать свое потребление с ростом дохода, но не в той мере, в какой растет доход.

Таким образом, инновационная модель по формированию устойчивых знаний по экономической теории у студентов предполагает овладение знаниями не только экономических, но и социально-психологических дисциплин. Психология не просто обнаруживает множество неизвестных ранее фактов и феноменов, характеризующих человеческое поведение. Она обогащает инструментарий экономических наук целым рядом новых методов, которые позволяют заложить основы принципиально новой модели взаимодействия между эмпирическими и теоретическими исследованиями.